

<<实用商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<实用商务谈判>>

13位ISBN编号：9787811230208

10位ISBN编号：7811230208

出版时间：2007-6

出版时间：北京交通大学

作者：张丽芳，宋桂华主

页数：227

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<实用商务谈判>>

### 内容概要

《实用商务谈判》在编写中根据高职大专的教育方向，注重从业人员知识背景和素质的培养，以实际应用能力为根本出发点，将《实用商务谈判》划分为理论和实务两大部分，主要内容包括：商务谈判概论，商务谈判的类型、要素和动因，商务谈判中的思维、心理和伦理，商务谈判的内容，现代商务谈判人员的组织和管理，商务谈判准备，商务谈判过程，商务谈判签约，商务谈判策略，商务谈判沟通，商务谈判技巧，商务谈判礼仪和礼节，国际商务谈判相关专业知

## &lt;&lt;实用商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第1篇 商务谈判理论基础第一章 概论第一节 商务谈判的概念第二节 商务谈判的特征第三节 商务谈判的原则与成败标准第四节 商务谈判学科的研究对象与性质第五节 商务谈判课程的方法案例分析实训练习复习思考题第二章 商务谈判的类型、要素与动因第一节 商务谈判的类型第二节 商务谈判的动因和要素案例分析实训练习复习思考题第三章 商务谈判中的思维、心理和伦理第一节 商务谈判的思维第二节 商务谈判的心理第三节 商务谈判的伦理案例分析实训练习复习思考题第四章 商务谈判的内容第一节 货物买卖谈判的内容第二节 技术贸易谈判的内容第三节 工程承包、租赁、合资合作谈判的内容案例分析实训练习复习思考题第五章 现代商务谈判人员的组织和管理第一节 商务谈判人员的素质第二节 商务谈判组织的构成第三节 商务谈判人员的管理案例分析实训练习复习思考题第2篇 商务谈判实务第六章 商务谈判准备第一节 商务谈判背景调查第二节 商务谈判的组织准备第三节 商务谈判计划的制定案例分析实训练习复习思考题第七章 商务谈判过程第一节 商务谈判开局阶段第二节 商务谈判磋商阶段第三节 商务谈判结束阶段案例分析实训练习复习思考题第八章 商务谈判签约第一节 合同和合同法第二节 商务合同陷阱规避第三节 商务合同签约案例分析实训练习复习思考题第九章 商务谈判策略第一节 商务谈判中的策略第二节 商务谈判地位应对策略第三节 商务谈判对方作风应对策略第四节 商务谈判对方性格应对策略第五节 讨价还价策略第六节 其他的谈判策略案例分析实训练习复习思考题第十章 商务谈判沟通第一节 商务谈判中的语言沟通第二节 商务谈判中的行为语言沟通第三节 商务谈判中的文字处理案例分析实训练习复习思考题第十一章 商务谈判技巧第一节 信息沟通技巧第二节 处理僵局技巧第三节 施加压力技巧和抵御压力技巧第四节 谈判中的语言技巧第五节 利用时机的技巧案例分析实训练习复习思考题第十二章 商务谈判礼仪和礼节第一节 商务谈判的礼仪第二节 商务谈判的礼节案例分析实训练习复习思考题第十三章 国际商务谈判第一节 国际商务谈判的特征与要求第二节 商务谈判风格的国别比较案例分析实训练习复习思考题参考文献

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>